

экономического и социального ущерба рассматривают частные случаи экологического ущерба.

На основе классификации методических подходов определение ущерба от антропогенного воздействия можно отметить, что эта проблема достаточно сложная, до конца не решенная. Как нам видится, говорить об экологическом ущербе можно лишь в случае превышения порога чувствительности окружающей природной среды, в противном случае мы имеем дело с ассимиляционным потенциалом, который позволяет обществу экономить на природоохранных затратах посредством выбросов определенного количества загрязняющих веществ без очистки. В этом случае имеет место выгода.

Литература

1. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. – М.: Экономика, 1986. – 94 с.
2. Методика определения предотвращенного экологического ущерба. Государственный комитет РФ по охране окружающей среды. – М., 1999.
3. Рюмина Е.В. Анализ эколого-экономических взаимодействий. – М.: Наука, 2000. – 158 с.
4. The Eco-indicator 95. Final report 9523. – Utrecht, the Netherlands: Novem (National Agency for Energy and the Environment), 1995.
5. The Eco-indicator 99. Methodology report. – Amersfoort, the Netherlands: Pre Consultants (product ecology consultants), 1999.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДИАПАЗОНА ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕНЫ ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Н.А. Курочка

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Развитие рынка интеллектуальной собственности, открывшее для предприятий новые возможности в получении выгод от использования объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС), обусловило необходимость совершенствования методики определения цены данных объектов при осуществлении сделок купли – продажи.

С целью определения обоснованной величины стоимости ОИС целесообразно предварительно определить характер зависимости между его стоимостью и чистой прибылью покупателя от использования данного объекта.

Для определения данной зависимости стоимость объекта интеллектуальной собственности ($C_{оис}$) необходимо выразить через стоимость единицы реализованной покупателем продукции, произведенной с использованием ОИС ($C_{ед}$), и объемом реализованной продукции в натуральном выражении (Q):

$$C_{оис} = C_{ед} * Q. \quad (1)$$

Чистую прибыль покупателя ОИС (прибыль за вычетом лицензионных платежей и всех налогов) целесообразно учитывать в годовом выражении с целью устранения влияния временного фактора.

На определение продажной цены объекта интеллектуальной собственности влияют следующие ограничения:

- повышение цены ОИС ведет к росту издержек покупателя и уменьшает его прибыль, поэтому годовая чистая прибыль покупателя должна превышать размер дохода от размещения тех же средств на банковских депозитах. Причем данное превышение должно быть существенным, так как при приобретении прав на использование ОИС покупатель идет на риск, связанный с использованием в производстве инноваций;
- для того, чтобы продавец был заинтересован в продаже ОИС, уровень платежа должен быть сопоставим с частью сверхприбыли, получаемой покупателем. Стоимость лицензии на мировом рынке колеблется в интервале 2 – 10 % от стоимости произведенных и реализованных по этим лицензиям товаров и услуг [1, с. 43].

Определим, при какой годовой плате за лицензию стоимость лицензии равна 10 % от величины реализованной продукции – это нижняя граница платы за лицензию $C_{л1}$, соответствующая минимальной сумме, устраивающей продавца:

$$C_{л1} \geq 0,1 * C_{ед} * Q_{год}. \quad (2)$$

Для покупателя лицензии цена лицензии $C_{л2}$ не должна превышать половины прибыли от производства и реализации продукции с использованием объекта лицензии – это верхняя граница стоимости лицензии, устраивающая покупателя:

$$C_{л2} \leq \frac{1}{2} * ЧП \leq 0,5 * [0,76(C_{ед} Q_{год} - Z - 0,01 * C_{и} - П_{льгот}) - Н_{мест}], \quad (3)$$

где $ЧП$ – чистая прибыль;

0,5 – коэффициент, учитывающий условие превышения в 2 раза чистой прибыли от производства и реализации продукции по лицензии от цены данной лицензии;

0,76 – коэффициент, учитывающий изъятие от суммы прибыли налога на прибыль в размере 24 %;

Z – себестоимость производства и реализации продукции;

$0,01 * C_{и}$ – показатель, учитывающий изъятие из налогооблагаемой прибыли налога на недвижимость в размере 1 % от стоимости имущества;

$П_{льгот}$ – размер льготированной прибыли, не подлежащей налогообложению;

$Н_{мест}$ – местные налоги.

Таким образом, цена, приемлемая как для продавца, так и для покупателя объекта интеллектуальной собственности, находится в диапазоне от $C_{л1}$ до $C_{л2}$. Величина платы за лицензию, в равной степени устраивающая обе стороны, может быть найдена как среднее значение этих величин: $C_{л} = (C_{л1} + C_{л2})/2$.

Литература

1. Шаяхмедов Р. Плата за лицензию и чистая прибыль лицензиата. Баланс интересов и поле торга // ИС. Промышленная собственность. – 2001. – № 10. – С. 42 -46.